

Subscription Pricing für Tacton CPQ



Die Herausforderung

Maßgeschneiderte Dienstleitungen und Service-Pakete werden immer wichtiger. Kriterien wie Verfügbarkeit, Energieeffizienz und Gesamtbetriebskosten beeinflussen die Kaufentscheidung und müssen daher so früh wie möglich im Verkaufsprozess berücksichtigt werden.

Unsere Lösung

Mit Subscription Pricing für Tacton CPQ können komplexe Investitionsgüter fehlerfrei konfiguriert und innerhalb der CPQ-Umgebung die passenden Services für das konfigurierte Produkt ausgewählt werden.

Funktionen und Benefits



Passende und fehlerfreie Service-Pakete zum aktuell konfigurierten Produkt auswählen



Verschiedene Preismodelle (Einmalzahlung, Abo-Kosten oder verbrauchsabhängig) kombinieren



Vollumfängliche Lösungen inklusive passender Services konfigurieren und anbieten



Wiederkehrende Umsätze – jährlich, monatlich – verlässlich prognostizieren

Anwendungsbeispiele

- Angebote mit individuellen Service-Verträgen (Laufzeit, Periodisierung, Rabatte, Lizenzen) auf Knopfdruck erstellen
- Zahlungspläne einschl. Gesamtauftragswert, CAPEX, OPEX, übersichtlich darstellen
- Kosten- und Umsatztransparenz für alle am Verkaufsprozess beteiligten Personen
- Services-Pakete zum konfigurierten Produkt anbieten und den Angebotsunterlagen/der Angebotsdokumentation hinzufügen

